

FOCUS



KLANTEN OPTIMAAL
BEDIENEN

8

Pagina **6**

PRODUCTEN
Van idee tot schap

Pagina **14**

HIGHLIGHT
TREKKER sleutel event

Pagina **24**

KLANTENPORTRET
Geert-Jan de Kok

Nieuwe kansen

Om te beginnen wens ik u in deze eerste Focus van 2018 een gelukkig nieuwjaar en alle goeds voor het nieuwe jaar! Een nieuw jaar biedt nieuwe kansen. Het is de uitdaging om deze kansen te zien én te grijpen. Dat geldt voor u en uw bedrijf, maar ook voor Kramp. De sector verandert, digitalisering speelt een steeds grotere rol en data wordt nog belangrijker. Om voorop te blijven lopen en onze service aan u steeds verder te verbeteren, investeren we voortdurend.

We investeren vooral in personeel, IT-systemen, logistieke systemen en uitbreiding van distributiecapaciteit. Zo nemen we in het eerste kwartaal van dit jaar onze nieuwe magazijnen in Duitsland en Nederland in gebruik. Deze magazijnen helpen ons een groeiend aantal producten snel bij u geleverd te krijgen. Zoals u van ons gewend bent, willen wij voorop blijven lopen in kennis. Daarom zijn onze Executive Board en onze Raad van Commissarissen afgelopen jaar uitgebreid met resp. Arnoud Klerkx en Frederik Nieuwenhuys. Beiden brengen veel kennis met zich mee als het gaat om digitalisering. Wij blijven investeren in de toepassing van nieuwe technieken, die u gaan helpen om succesvoller te zijn bij uw klanten. Verder investeren we in 2018 stevig in de bekendheid van ons huismerk Kramp. Met deze lijn bieden we topkwaliteitsproducten, speciaal gericht op de agrarische sector. Het complete Kramp-aanbod is volledig gericht op u en uw klanten. Dit maakt het Kramp huismerk uitermate geschikt voor gebruik in de werkplaats, maar zeker ook als assortiment in uw winkel. Door flink te investeren in de bekendheid van ons merk bij uw klanten, helpen we u om meer Kramp producten te verkopen. Producten met een mooie marge voor u. Een win-win situatie dus en juist dat is waar het om draait in een partnerschap. Want ondanks de veranderende tijden, de nieuwe technieken en een sector die altijd in beweging blijft, verandert er niets aan onze missie en belofte naar u: het voor u zo gemakkelijk mogelijk maken om uw bedrijf succesvol te runnen. It's that easy!

Eddie Perdok
CEO Kramp Groep



06 | PRODUCTEN

Van idee tot schap



16 | INFOTAINMENT

Jeroen zoekt het uit



27 | EVENT

M.O.V.E. schot in de roos

INHOUD

NIEUWS Producten	04
PRODUCTEN Van idee tot schap	06
COVER STORY Klanten optimaal bedienen	08
KNOW HOW Juiste accu selecteren	12
HIGHLIGHT TREKKER sleutel event	14
INFOTAINMENT Jeroen zoekt het uit	16
PRODUCT TEST Kramp LED lampen	19
COLUMN Kostenbewust	21
PRIVATE LABEL Verpakkingen	22
KLANTENPORTRET Geert-Jan de Kok	24
EVENT M.O.V.E.	27
KLANTENNIEUWS Berichten uit 't veld	28
MOZAIEK TCO Event	30
PUZZEL Woordzoeker	31



08 | COVER STORY

Klanten optimaal
bedienen

Grammer Maximo Dynamic Dualmotion: de ultieme luchtgeveerde stoel



De Maximo-serie is ontworpen om het gebruikers comfortabel te maken en ze te laten werken zonder vermoeid te raken. De Maximo Dynamic Plus overtreft zichzelf met de Dualmotion Adaptive rugsteun. Op deze tractorstoel met pneumatische vering draait het bovenste gedeelte van de rugleuning met de gebruiker mee, en biedt dus blijvend steun in de rug en het best mogelijke zicht als er achterstevoren gewerkt dient te worden.

Productnummer: G1323523

Marktconforme prijzen SKF en INA-FAG lagers

In de afgelopen jaren is de markt voor lagers sterk veranderd. Er zijn veel nieuwe (online) aanbieders bijgekomen, die lagers voor zeer scherpe prijzen aanbieden aan dealers en eindgebruikers. Om concurrerend te zijn en te blijven, is per 7 januari j.l. de bruto verkoopprijs van veel lagers van SKF en INA-FAG verlaagd. Daarnaast zijn de bestaande kortingen herzien.



NIEUW

Bauer snelkoppeling 6 inch

Nieuw in ons assortiment is de 6 inch Bauer snelkoppeling met vierkante flens. De bouw is zeer solide en hij is gemakkelijk te monteren.

Productnummer: 6145550



Introductie nieuwe serie zaagkettingen

Met de nieuwe Kramp-serie introduceren wij een premiumserie voor professioneel en veeleisend gebruik. Wanneer u veel van uw kettingzaag vraagt, maakt een hoogwaardige zaagketting beslist het verschil. De nieuwe krachtige zaagkettingen van Kramp zijn uitgerust met snijtanden met titanium punt. Dankzij het titanium gelegeerde staal zijn de kettingen zeer slijtvast en duurzaam. U herkent deze kettingen aan de goudkleurige coating op de snijtanden. Naast deze bestsellers in de markt bieden wij ook enkele nieuwe accessoires zoals vulkits, multitools en een draagtas.



De unieke VARTA Promotive EFB, de meest effectieve accu ooit

De ongeëvenaarde prestaties van VARTA Promotive EFB zorgen in combinatie met de hoogste trillingsweerstand voor absolute betrouwbaarheid en een langere levensduur. Deze accu is speciaal ontworpen voor high-performance voertuigen voor zwaar cyclisch gebruik. Promotive EFB voldoet aan robuuste trillingsweerstandseisen, waaronder end-of-frame-montage. De technologische kenmerken garanderen verbeterde prestaties en betrouwbaarheid op de weg. De innovatieve zuurcirculator voorkomt op een effectieve manier zuurstratificatie, wat het grootste probleem is bij zwaar cyclische toepassingen.

Productnummers: 740500120E652 (12V 240Ah) en 690500105E652 (12V 190Ah)

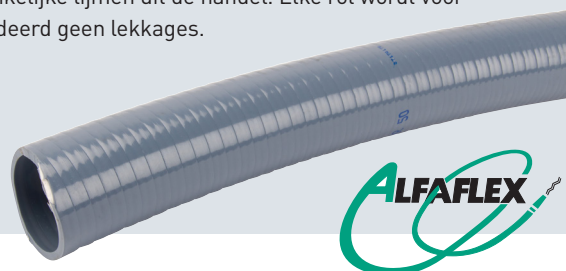


VARTA
THE BATTERY EXPERTS

Aquastar PVC zuig- en persslang

NIEUW

De Aquastar slang is speciaal voor zwembaden, jacuzzi's en vijvers. Maar natuurlijk zijn er meerdere toepassingen waarbij een flexibele slang in een pijpleiding systeem handig kan zijn. De soepele slang is verstevigd met een harde PVC spiraal (antischok). De gladheid vergemakkelijkt de montage van PVC koppelingen met de gebruikelijke lijmen uit de handel. Elke rol wordt voor verzending getest op waterdichtheid met behulp van luchtdruk, dus gegarandeerd geen lekkages.



RT rubber tracks

De RT rubber tracks leveren een goede prestatie tegen een gunstige prijs. Deze tracks zijn toepasbaar op bijvoorbeeld mini graafmachines, hoogwerkers en kleine rupsdumpers. De maximale snelheid die zij maximaal kunnen verdragen is circa 4 km per uur. Verkrijgbaar in de breedtes 180 t/m 450 mm en 30 tot 76 schakels.



Danfoss WR en WP serie

De overname van White Drive Products door Danfoss heeft het assortiment motoren aanzienlijk vergroot. De WR en WP serie orbitmotoren zijn nu ook beschikbaar op de Kramp webshop onder het Danfoss merk. Deze serie onderscheidt zich door zijn compacte constructie, grote axiale- en radiale asbelasting en een hoog aanloopkoppel.



Danfoss

KRAMP PRODUCTEN: VAN IDEE TOT SCHAP



Er is een breed aanbod van producten onder het Kramp merk verkrijgbaar en dit aanbod blijft groeien. Maar hoe komt zo'n product in het assortiment? Welke stappen worden genomen zodat een idee uiteindelijk op de plank belandt? Vind het antwoord hieronder aan de hand van onze Kramp verlichting en Kramp handgereedschap.





Het idee

Kramp verlichting: Voorheen voerden we veel verschillende merken en lijnen waardoor het overzicht soms ontbrak. Dat wilden wij oplossen door een duidelijke, complete lijn van Kramp verlichting aan te bieden.



Hoe?

Door te luisteren en informatie te verzamelen. De verantwoordelijke Product Groep Manager is in het geval van de verlichting langs gegaan bij klanten in diverse landen om te horen wat de wensen waren. Bij Kramp handgereedschap werd veel informatie verzameld bij de collega's uit de Scandinavische landen waar al ervaring was opgedaan met gereedschap.



En dan?

Op zoek naar partners die kunnen helpen met het fabriceren van producten. Ondanks dat er sprake is van verschillende producten, moet een aantal punten altijd gelden als het gaat om een Kramp fabricaat, bijvoorbeeld dat het topkwaliteit is. Daarom worden de producten uitvoerig getest, niet alleen door ons maar ook door onze klanten. Bijkomend voordeel is dat we niet vastzitten aan één fabrikant, in tegenstelling tot A-merken die het vaak zelf fabriceren. Zo kunnen we kijken welke partij een product het beste maakt. Dus kan het zijn dat een schroevendraaier in Duitsland wordt geproduceerd en een dopsleutel in Italië.



Klaar?

Zeker niet. Producten blijven in ontwikkeling, dus ook de Kramp lijn. We volgen voortdurend de nieuwe ontwikkelingen aan de aanbodzijde, en tegelijkertijd leggen we ons oor te luister bij klanten om te zien wat we eventueel kunnen verbeteren.



Waarom Kramp?

Een belangrijk voordeel is al eerder genoemd. We kunnen 'winkelen' bij verschillende leveranciers zodat we er zeker van zijn dat we kwaliteit kunnen bieden tegen een scherpe prijs. Daarnaast kennen we de agrarische markt zoals geen ander. Daarin ligt onze focus. Een bijkomend voordeel voor u als dealer is uiteraard dat er ook een prima marge op de Kramp producten zit.

TROUWE KLANTEN OPTIMAAL BEDIENEN MET EEN STERKE PARTNER

The Times They Are a-Changin'. Bob Dylan zong het in de jaren zestig van de vorige eeuw al en de uitdrukking blijft actueel. Verandering qua werk zit niet alleen in de machines die we gebruiken, maar ook in de manier waarop we klanten benaderen en behouden. De klant van gisteren is niet langer automatisch de klant van vandaag.



Aankopen worden niet langer vanzelfsprekend bij de winkel om de hoek gedaan, ook niet in de agrarische sector. Via internet bestellen klanten gemakkelijk onderdelen vanuit heel het land (en daarbuiten). Bekendheid met en vertrouwen in een merk is daarom belangrijker dan ooit. Consumenten zijn kritischer geworden en vragen meer van hun leverancier, tegelijkertijd zijn er meer leveranciers waaruit ze kunnen kiezen.

Daarnaast staan marges onder druk. De verkoop van nieuwe machines levert nauwelijks iets op, dat maakt het nog belangrijker om onderscheidend te zijn ten opzichte van de concurrentie. Dat kan door service te bieden in combinatie met een breed aanbod dat snel beschikbaar is. De cijfers wijzen ook uit dat trouwe klanten van waarde zijn voor de onderneming.

- **Een klant die twee keer een aankoop bij u heeft gedaan, komt in 54% van de gevallen ook bij u voor de derde aankoop.**
- **Klanten die herhaaldelijk terugkomen, schaffen in 70% van de gevallen iets aan.**
- **De 10% meest trouwe klanten spenderen drie keer zoveel dan andere klanten.**

Maar hoe creëert u trouwe klanten? Onder meer door te onderzoeken en te weten wat klanten verwachten. De Amerikaanse universiteit Purdue heeft onderzoek gedaan wat boeren (voornamelijk telers) verwachten van hun vaste dealer en/of winkel. Wat blijkt? Klantenservice is belangrijker dan ooit. Boeren verwachten dat hun vaste aankooppunt ze door en door kent. Ze verwachten kennis van de sector, advies waar ze wat aan hebben, service, scherpe prijzen en kwaliteitsproducten, om enkele voorbeelden te noemen. Naast klantenservice worden nog twee belangrijke punten genoemd die van belang zijn om eerste keus te zijn als dealer/winkel: op tijd leveren en op de hoogte zijn van nieuwe technieken en onderdelen en deze ook kunnen aanbieden.



KIES VOOR EEN STERKE PARTNER

Nu bekend is wat klanten verwachten en welke stappen belangrijk zijn, is het goed om te kijken hoe u op de eerste plek komt bij uw klant. Bij de punten die eerder zijn genoemd en tal van andere punten kan Kramp u ondersteunen.

Op tijd leveren

Klanten verwachten dat ze hun producten op tijd geleverd krijgen. Dan is er de keuze om zelf een grote voorraad aan te leggen, maar als klant van ons is dit niet nodig. Samen met u kunnen wij er voor zorgen dat uw klanten het juiste artikel op tijd ontvangen. Heeft u een product niet in huis dan is het de volgende dag voor 8.00 uur bij u of uw klant bezorgd. En met een assortiment van honderdduizenden producten hoeft u niet snel 'nee' te verkopen.

Kwaliteitsonderdelen

Klanten verwachten dat hun leverancier op de hoogte is van nieuwe technieken en onderdelen. En hij wil ze daar ook kunnen kopen. Ook op dat vlak heeft u in Kramp een belangrijke partner om uw klant optimaal te helpen. We bieden producten aan van A-merk leveranciers. Kwaliteit is dus altijd gewaarborgd. Daarnaast bieden wij met ons Kramp huismerk producten die vergelijkbaar zijn met A-merken en scherp geprijsd zijn. Dit betekent dat u uw klanten kwaliteit kunt bieden, terwijl daar een mooie marge voor u opzit.

Het Kramp assortiment is zeer breed en tegelijkertijd speciaal gericht op de agrarische sector. U weet wat uw klanten nodig hebben en met de Kramp producten kunt u ze dat bieden.



TIPS VOOR EIGEN BRANDING



Wacht niet totdat klanten bij u naar binnen stappen, want dan laat u flink wat omzet lopen. Zorg dat ze getriggerd worden om bij u te kopen. Uiteraard helpen we u daarbij, maar er zijn ook stappen die u zelf kunt ondernemen. Denk aan:

- » **Seizoenacties.** Staat Kerst, het voorjaar of Pasen voor de deur? Speel daar op in met acties die van toegevoegde waarde zijn voor uw klant.
- » **Combineer zaken.** Het najaar en de herfst zijn de traditionele onderhoudsmaanden. Combineer dit bijvoorbeeld met een retail-actie: Maak een onderhoudsafspraak en krijg 10% korting op Kramp producten in onze winkel (als voorbeeld).

Het uiteindelijke doel van branding, het merk promoten, is om klanten te trekken én te behouden. Daarvoor is niet altijd een groot budget nodig, enkele statistieken:

Wat maakt de ervaring met een merk voor klanten zo dat ze het onthouden:

- 40%** zegt dat eerdere aankopen een rol spelen
- 17%** zegt dat het te maken heeft met de online en winkelervaring die ze opdoen

Wat maakt klanten loyaal naar een merk:

- 85%** zegt kwaliteit
- 72%** zegt klantenservice
- 50%** zegt prijs

(bron: revlocal.com)



EEN GREEP UIT HET ASSORTIMENT, GESCHIKT VOOR EIGEN GEBRUIK EN VOOR VERKOOP:

Kramp handgereedschap

Perfekte grip gecombineerd met een ergonomisch design en eenvoudig in gebruik. Kramp handgereedschap is van absoluut topkwaliteit en geschikt voor de zwaarste toepassing.



Kramp verlichting

Of u nu op zoek bent naar werkklampen, zwaailichten, achterlichten, markeer- en positielampen of binnenverlichting voor uw cabine, vanaf nu vindt u alles wat u nodig hebt op kramp.com. Hoogwaardige verlichting met verpakking die gereed is voor uw retail-activiteiten.



Kramp accu's

Aan het einde van de winterperiode zal de vraag naar hoogwaardige accu's stijgen. De accu's van Kramp zijn onderhoudsvrij, schokbestendig, hebben minimale zelfontlading en zorgen er niet alleen voor dat de machine start, maar voorzien ook alle systemen zoals GPS van de nodige energie.



Ondersteuning

Uw klanten moeten natuurlijk wel weten dat u kwaliteitsproducten op tijd kunt leveren. Daarom investeren we in marketingondersteuning om klanten bij u naar binnen te brengen. Naast het marketingmateriaal dat we al voor u maakten, gaan we in 2018 ook naar uw klanten communiceren. Dit doen we bijvoorbeeld door onze producten regelrecht bij ze onder de aandacht te brengen. Hierin betrekken we uiteraard u als onze dealer. We verwijzen altijd naar de Kramp dealer voor de aanschaf van de kwaliteitsproducten van Kramp. ■

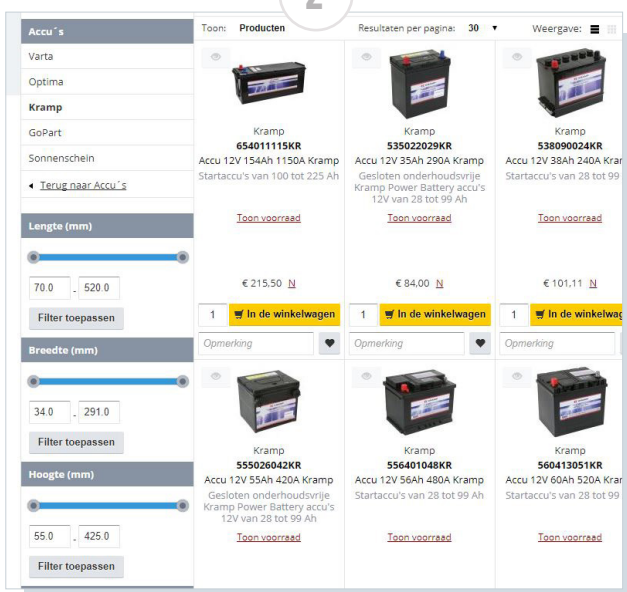
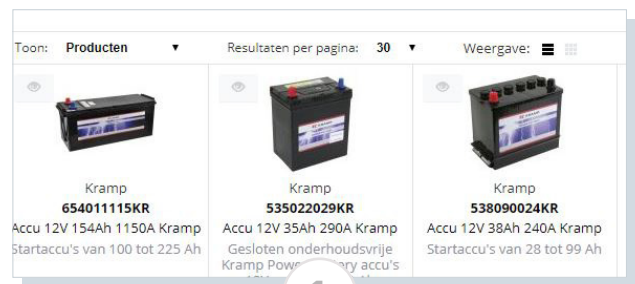
Juiste accu selecteren makkelijker dan ooit



In de webshop is een breed aanbod accu's te vinden. Zowel van onze merken Kramp en Gopart, als andere A-merken zoals Varta en Optima. Maar hoe selecteert u de juiste accu? Om dit gemakkelijker te maken zijn er zoekfilters toegevoegd aan de webshop.

Om van deze gemakkelijke filters gebruik te maken gaat u naar het accu-overzicht op de webshop. Bijvoorbeeld via de Tractor & Voertuig sectie bovenin de rode balk. Om de filters te kunnen zien, moet u kiezen voor het productoverzicht.

Vergeet niet om dit overzicht terug te zetten naar Productgroepen als u dat fijner vindt, wanneer u klaar bent met het kiezen van de juiste accu.



Filters

Aan de linkerkant staan nu verschillende filters.

U kunt kiezen uit:

- Merk
- Lengte (mm)
- Breedte (mm)
- Hoogte (mm)
- Spanning (V)
- Capaciteit (Ah)
- Schakeluitvoering
- Pooluitvoering
- Bodembevestiging

Door de filters stap voor stap te selecteren, weet u 100% zeker dat u de juiste accu selecteert.

It's that easy!

GENIET VAN NIEUWE VRIJHEID IN HET VELD MET DE MAXIMO® DYNAMIC PLUS



Een revolutie voor ergonomisch zitten en werken zonder vermoeid te raken:

De Maximo Dynamic Plus is de eerste stoel met een rugleuning die met u mee beweegt. Deze ondersteuning voorkomt vermoeidheid in de spieren en, door het meedraaien, zorgt het voor uitstekend zicht en de juiste rugondersteuning wanneer u achteruit moet kijken. De Maximo Dynamic Plus is ook ideaal om zware, multifunctionele, armleningen aan te bevestigen. Nu kunt u beter geconcentreerd en langer werken.

De nieuwe Maximo Dynamix Plus zorgt voor een nieuwe standaard in comfort, ergonomie en veiligheid.

* De multifunctionele armsteun wordt niet meegeleverd.



SUCCESVOL TREKKER SLEUTEL EVENT OVER SMART FARMING PRECISIELANDBOUW PRIKKELT

Hoe blijf je als vakman bij als het gaat om de jongste technieken rondom Smart Farming? Je bezoekt het TREKKER Sleutel Event dat begin december plaatsvond bij Kramp in Varsseveld. Vier prikkelende workshops in een dagvullend programma wierpen licht op de huidige en toekomstige mogelijkheden. Kramp Focus luisterde mee.

 **TREKKER**
SLEUTEL EVENT

SMART FARMING EDITIE

POWERED BY

 **KRAMP**

Wat zijn de voordelen en hoe werkt monitoring van trekkers op afstand? Hoe functioneert plaatsspecifiek spuiten en welke storingen kan je tegenkomen? Hoe werk je met gps-aansturing op meerdere machines met ISObus? Hoe kom je van dataverzameling naar teeltoptimalisatie met drones? Met deze vier onderwerpen op de agenda en een kleine veertig deelnemers sprak de organisatie over een succesvol event. "Natuurlijk, Smart Farming is dé weg naar landbouwoptimalisatie", stelt Peter de Haan, Product Group Manager bij Kramp. "De machines en werktuigen zitten vol slimme, nieuwe technologie. Maar: Hoe werkt het? Wat kan je ermee? En, wat kom je als monteur tegen? Die vragen beantwoorden we vandaag."

Samen met TREKKER

Kramp Academy staat niet alleen in deze missie en haakt aan bij het concept van het 'TREKKER Sleutel Event' dat het vakblad TREKKER al vier keer eerder met succes organiseerde. "Deze editie over precisielandbouw wijkt daar wel iets van af", verduidelijkt hoofdredacteur Bas van Hattum. "Het is specifieker en minder breed dan bijvoorbeeld hydrauliek, diesel of andere mechanisatieonderwerpen. Er is merkbaar behoefte aan verdere verdieping en daarom organiseren we ook dit soort events en eerdere Master Classes, bijvoorbeeld over dieseltechniek. Ook in 2018 staat er weer een Sleutelevent op het programma."

Dat deze, iets gewijzigde opzet aansloot bij de verwachtingen blijkt wel uit enkele reacties die we achteraf peilden onder de deelnemers. Natuurlijk heeft iedereen daarbij zijn eigen invalshoek.



Gertjan Brandsma, monteur bij Weevers uit Marknesse: "Mijn werkgever kwam met de tip om mee te doen en we zijn hier nu met drie man. We zien een toenemende

belangstelling voor precisielandbouw en ben zelf vooral getriggerd door het toepassen van data die je uit achtergrond- en veldkaarten kunt halen, bijvoorbeeld vanuit drones. Wat kan je ermee, wat doe je ermee? Daar weet ik nu meer van."



Peter Steenberg, monteur/constructeur bij Wageningen Plant Research uit Lelystad: "Wij zijn een proefbedrijf voor onderzoek naar plantenteelt. Ik kwam hier om wat te leren

van nieuwe technieken. Ik zit vrij diep in gps-besturing, maar heb minder kennis van drones en spuittechniek. Van deze sessies heb ik het meest opgestoken. Ook de rondleidingen door het magazijn en bij Technical Services vond ik erg interessant."



Wilco Hutten van ROC Aventus uit Apeldoorn. "Dit event is vooral handig om bij te blijven bij de nieuwe ontwikkelingen en te zien hoe wij deze in het onderwijs kunnen

implementeren. De telemetrie sessie over monitoring op afstand en het variabel doseren bij spuittechniek waren voor mij het meest interessant. Hierin zit de meeste techniek en ze liggen daardoor dicht bij de monteur. We nemen contact op met John Deere om te gaan werken met JDlink."



Hanno Rademaker, monteur bij Weevers Swifterbant: "Wij doen vrij veel met gps en ik was benieuwd wat er nog meer mogelijk is. Het gps-onderwerp in combinatie met

ISObus had wat mij betreft nog wat technischer en dieper mogen zijn. Ook JDlink en de drones spraken mij erg aan, vooral het op afstand uitlezen van allerlei technische aspecten. Het is erg interessant om te zien wat mogelijk is en wat je ermee kunt bereiken en verbeteren. Ook leuk om te weten is wat er speelt bij drones en de data die je daarmee verzamelt. Sommige van onze klanten laten door Dronewerkers al vluchten uitvoeren en nu zie je niet alleen wat dat oplevert, maar ook wat de valkuilen zijn."

Introductie assortiment LED verlichting

Een kijkje in de LED bus

Hoi Jeroen. Ik zal me even aan de kijkers voorstellen. Ik ben product manager, onder andere voor de groep verlichting. Loop je mee naar onze speciaal ingerichte LED bus?



Hoi Klaas Peter

Lachend: ja hé en dit is nog niet eens alles. Deze bus is speciaal ingericht met onze eigen label verlichting Gopart en Kramp en gebruiken we voor trainingen van collega's en demo's.



Wow! Indrukwekkend.

En ik zie ook allemaal mooie verpakkingen.



Klopt. Ze zijn ontwikkeld voor verkoop in de winkel. We hebben gemerkt dat een goede verpakking bij verlichting een grote rol speelt als het gaat om de juiste keuze te maken. Een klant noemde het al een zichzelf verkopende verpakking



Kijk. Het product zelf is goed te bekijken door het zichtvenster. De icoontjes geven product en toepassingsinformatie.

Dag trouwe lezers! Ik heb een afspraak met mijn collega Klaas Peter. We gaan een kijkje nemen in zijn bus gevuld met de nieuwe Kramp en Gopart lijn led-verlichting. Let's go!



Wat is voor onze klant eigenlijk het voordeel van Gopart en Kramp verlichting?



Het voordeel zit hem vooral in de breedte én de diepte van het assortiment. We hebben 400 items. We hebben dus een lamp voor vrijwel elke toepassing. En daarmee een interessant alternatief voor de duurdere A-merken

Wat bedoel je met de diepte van het assortiment?



Daar bedoel ik mee dat er veel variatie is in lampen. Deze werklamp heeft bijvoorbeeld een Deutsch connector.

Zijn ze alleen voor toepassing in de landbouwtechniek?




Nee, we hebben ook lampen voor grondverzet, bosbouw, heftrucks, vrachtwagens en trailers. We hebben zelfs blauwe lampen voor kippenstallen voor het laden. En lampen voor spuitmachines

Bedankt Klaas Peter dat je een lichtje hebt opgestoken rondom de nieuwe Kramp en Gopart verlichting. Het is nu een stuk duidelijker!

Graag gedaan Jeroen!



 Kijk ook op onze Facebookpagina voor de expedities van Jeroen: www.facebook.com/Kramp.Nederland of www.facebook.com/Kramp.Belgium

**MANN
FILTER**

Krachtpatzers voor het zware werk

MANN-FILTER voor mobiele hydraulische systemen



Voor meer dan
8600 nieuwe
toepassingen

MANN-FILTER is filterleverancier nummer 1 als het gaat om vervanging voor mobiele productiemachines. Dit gaat nu ook op voor mobiele hydraulische systemen. Het aanbod filters hiervoor is sterk verbreed en verdiept. Daarmee bieden wij een van de meest uitgebreide filterprogramma's op de markt aan – natuurlijk van A-kwaliteit en met maximale service en beschikbaarheid.

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com

Ledlampen maken wereld van verschil'



Het is nat en donker als we de stal inlopen bij Hans te Winkel. Zijn koeien lijkt dit niet te deren, die kijken tevreden rond. Het donker maakt al snel plaats voor flink wat licht zodra Hans zijn nieuwe werklampen op de trekker aan zet. "Een wereld van verschil, niet te vergelijken met mijn oude lampen."



Enkele weken geleden monteerde de melkveehouder de led-werklampen van Kramp op zijn trekker. Voorheen gebruikte hij halogeen lampen. "Die waren ook prima, maar nu ik dit gewend ben, wil ik niet meer terug."

Waarin zit dan het grote verschil? "De hoeveelheid licht. Dat als eerste. Je hebt gewoon veel meer lichtopbrengst. Daarnaast zorgen de Led lampen voor wit licht, dat werkt veel prettiger. Het komt beter overeen met daglicht. Het installeren van de lampen was eenvoudig. Met led moet je alleen wel opletten dat je de draden juist aansluit. Kleur bij kleur. Dat is alles."



Juist in de donkere wintermaanden is goede verlichting belangrijk. De kwaliteit van werklampen wordt voornamelijk bepaald door de lichtsterkte (lumen). Led heeft als grote voordeel dat het meer licht geeft en minder vermogen vraagt dan traditionele verlichting. Het is dus minder belastend voor de dynamo. Daarnaast gaan ledlampen veel langer mee dan 'normale' gloeilampen.

Enkele voordelen op een rijtje:

- 10x minder stroomverbruik dan gloeilamp of halogeenlamp
- Extreem lange levensduur
- Ledlamp wordt niet warm
- Lichtkleur voor beter zicht
- Niet gevoelig voor trillingen

Breed aanbod op webshop

Op de webshop is een breed aanbod van ledlampen verkrijgbaar onder de merken Kramp en Gopart, naast het aanbod van bekende A-merken. Bekijk de complete verlichtingslijn van Kramp en Gopart via onderstaande link:

<http://c.kramp.com/RdoM30h5Mjh>

CONCENTREER JE OP DATGENE WAAR JE GOED IN BENT!



Bekijk de video



**LIFETIME
WARRANTY**

**NORD-LOCK
GROUP**

**NUMBER ONE
IN BOLTING**

Alle machines hebben last van slijtage onder constante vibraties. Vooral wanneer ze worden gebruikt in terrein dat zoveel van een machine vergt als de landbouw. Nord Lock Group richt zich op slimme producten die bijdragen aan de veiligheid van machines in alle branches. Ons brede assortiment van kwaliteitsproducten voor alle doeleinden zorgt voor zekerheid in plaats van stilstand en kostbaar onderhoud. Zodat u zich op datgene kan concentreren waar u goed in bent, namelijk de landbouw.

www.nord-lock.com [youtube/nordlockgroup](https://youtube.com/nordlockgroup)

MATADOR®
WWW.MATADORBV.COM

**THE
PROFESSIONALS
CHOICE**



11368-PR-NF-301P

12,3 Kg.

MAX 300 Kg.

(LxBxH) 920x610x1210mm



13937-EX-GH150-PLUS

5,44 Kg.

MAX 150 Kg.

(LxBxH) 500x490x1110mm



16155-M-NOKA-230-CT-2W

26 Kg.

MAX 250 Kg.

(LxBxH) 1600x900x730mm

Kostenbewust

Net als in het 'gewone' bedrijfsleven bepaalt ook op mijn boerenbedrijf de hoogte van de kostprijs of ik een goed belegde boterham eet, een boterham met pindakaas eet of dat ik überhaupt wat te eten heb. Op de opbrengstprijzen van een liter melk heb ik geen invloed, evenmin kan ik mijn bedrijf zo maar even vergroten. Wel kan ik proberen een product te leveren met zo weinig mogelijk uitgaven. Hierop kan ik namelijk wel invloed uitoefenen. Zeker op momenten dat de melkprijs laag is, is het van belang alleen geld uit te geven aan zaken die direct te maken hebben met het produceren van melk.



In Nederland hebben de meest efficiënte bedrijven een kostprijs van zo'n 30 cent per liter geproduceerde melk, terwijl de minst presterende bedrijven wel op 45 cent zitten. Bij een meerjarige gemiddelde opbrengstprijzen van 35 cent betekent dit dus dat alleen de meest efficiënte bedrijven een goede boterham kunnen verdienen, terwijl de minst presterende bedrijven hun eigen boerderij aan het 'opeten' zijn.

Men zegt dat kostenbewustzijn in de genen zit en dat het niet gemakkelijk is om aan te leren. Als 'cijfertjesfreak' ben ik er denk ik ook mee geboren. Toch ben ik door de jaren heen wel steeds kostenbewuster geworden. Sinds een paar jaar verwerk ik al mijn uitgaven in een door mijzelf gemaakt (en waarschijnlijk daardoor ook alleen door mij te begrijpen) Excel bestand. Niet alleen zijn daarmee voor mij de kosten veel inzichtelijker geworden, maar ben ik me ook veel bewuster van de uitgaven die ik doe.

2017 zit er al weer op, het gras en de mais zitten vanwege het goede groeiseizoen allemaal weer mooi in de kuil en ik betrap mijzelf erop dat ik vanwege de bovengemiddelde melkopbrengstprijzen toch weer iets te gemakkelijk geld uitgeef. Eigenlijk is het beter dat ik wat meer opzij zet voor mindere tijden die ongetwijfeld ook weer gaan komen. Maar op dit moment kan ik een goed belegde boterham eten en krijg ik zelfs af en toe een biefstukje op mijn bord. ■

Arjen Houwers, veehouder uit Aalten



DE JUISTE VERPAKKING OP DE JUISTE PLAATS

Waarom trekt juist dat ene product wel de aandacht en het andere niet? En wat moet er wel op de verpakking vermeld worden en wat mag juist niet? Stap binnen in de wondere wereld van verpakkingen.



De tijd dat een verpakking alleen een middel was om een product te beschermen, ligt ver achter ons. Natuurlijk is dit nog steeds belangrijk, maar een verpakking is tegenwoordig vooral bedoeld om consumenten over te halen een product te kopen. Dat wil niet zeggen dat marketeers vrij spel hebben, er zijn wettelijke bepalingen waaraan een verpakking moet voldoen. Ook is de doelgroep bepalend voor de verpakking. Het is een groot verschil of een product in de schappen van de supermarkt ligt of dat het bijvoorbeeld om een verpakking voor schroeven gaat.

Momenteel worden alle Kramp-verpakkingen onder handen genomen.

De voornaamste reden om de Kramp-verpakkingen te verbeteren, is om deze nog beter geschikt voor 'retail' te maken.

Met andere woorden, deze moeten helpen om meer producten te verkopen. Er is kritisch gekeken naar de communicatie op de verpakkingen. Zo ziet een klant bijvoorbeeld op vijf meter afstand dat het om een Kramp-product gaat. Binnen een meter ziet hij duidelijk het product en als hij de verpakking eenmaal in handen heeft, is direct duidelijk wat de sterke punten van dit product zijn. De nieuwe Kramp-verlichtingslijn is een mooi voorbeeld. In tegenstelling tot veel andere merken, is bij de Kramp-verlichting direct duidelijk waar het om draait. De lamp is goed zichtbaar en dankzij de iconen is met één blik inzichtelijk voor welke toepassingen de lamp geschikt is.

Ondertussen werken we hard aan de nieuwe verpakkingenlijn. Wat dat betreft is het een proces dat nooit klaar is. Met de juiste verpakking alleen ben je er nog niet. De plaats in het schap is ook van belang.



TIPS & TRICKS

TIPS VOOR IN DE WINKEL

1 Zorg voor de juiste opbouw

Zorg dat de producten logisch bij elkaar staan. De juiste soorten bij elkaar in plaats van lukraak producten bij elkaar zetten. Extra opvallen? Zet ze in de vorm van een piramide of gebruik de kracht van herhaling.

2 Verlichting

Keihard gewerkt om de producten mooi neer te zetten? Zorg er dan voor dat ze ook mooi uitgelicht worden. De juiste verlichting is ontzettend belangrijk om de producten mooi te presenteren.



3 De juiste hoogte

Op welke hoogte zet je producten neer? Moet het opvallen? Kies dan voor ooghoogte. De kans is dan vele malen groter dat klanten het pakken en bekijken. Loop eens door een supermarkt om te zien welke producten op ooghoogte liggen en welke niet.

4 Communicatie

Gebruik het juiste Point of Sale (POS) materiaal, zoals reclameborden en flyers in de winkel. Communicatie is ontzettend belangrijk als je een product onder de aandacht wil brengen. Dat gaat verder dan alleen een poster ophangen. Denk ook na over hoe je communiceert. In plaats van 'Maak gebruik van deze korting', is het beter om te zeggen 'Loop deze korting niet mis'. Hierdoor benadruk je wat de klant misloopt als hij of zij geen gebruik maakt van de aanbieding.





TCO toenemend aandachtspunt voor Geert-Jan de Kok

Sturen op cijfers

Data wordt met de dag belangrijker als stuurfactor voor een optimale bedrijfsvoering en de beheersing van de Total Cost of Ownership (TCO). Dat ervaart ook Ton Fabrie, Service Manager bij Geert-Jan de Kok. Het bedrijf is uitgegroeid van een enkele vestiging tot een onderneming met 9 verkooppunten en een totaal van 85 medewerkers. De tijd dat je zaken op onderbuikgevoel en ervaring kon managen is voorbij.

“Onze groei is deels organisch en deels ingegeven door de noodzaak tot schaalvergroting”, begint Service Manager Ton Fabrie zijn verhaal. “Met name het opzeggen van het importeurschap van Nagel door John Deere is een belangrijke factor geweest. John Deere heeft in Nederland de dealerorganisatie teruggebracht van 50 naar 6 en wenst duidelijke bedrijfsdata. De vraag ‘Wat zijn jullie stuurcijfers’ heeft bij de meesten in eerste instantie beslist vraagtekens opgeleverd.”

Grip op zaken

Om de zaken strakker en cijfermatiger te managen formeerde Geert-Jan de Kok een Management Team met directie, verkoop, financiën en after sales. De focus ligt meer en meer op het sturen op data en de invoering van automatisering. Zo regelen ze binnen de werkplaats de urenregistratie en onderdelenuitgifte via scanning. “Het is belangrijk om alle loonkosten in de grip te hebben en toe te kunnen rekenen”, verklaart Fabrie. “Waarschijnlijk vervangen we straks de scanners voor de iPad. Dat biedt nog meer mogelijkheden.” Ton opent zijn laptop en toont enkele voorbeelden van onmisbare bedrijfsdata zoals de ‘adsorptiefactor’ die aangeeft



in welke mate after sales dragend is voor de bedrijfskosten. Daarnaast bewaken ze de verhouding tussen extern gefactureerde arbeid en de loonkosten in de werkplaats, de werkplaatsomzet per maand en per werknemer, het materiaalgebruik ten opzichte van de werkuren en het magazijnniveau. Ton Fabrie: "Uiteraard streven we naar voorraadverlaging zonder de servicegraad te verminderen en kijken we naar de openstaande werkorders, want daar zit ook erg veel geld in. Helemaal als je vijf vestigingen hebt."

Mensfactor blijft cruciaal

Uiteraard gaat het niet om data alleen. Overnames en groei betekenen het aannemen en samenvoegen van mensen, werkmethodeken en bedrijfsculturen. Het is dus tevens een kwestie van goed mensenmanagement, want de mensfactor blijft cruciaal. Daarom besteden ze bij Geert-Jan de Kok meer aandacht aan de interne communicatie. Ze doen dit via de maandelijkse Toolbox Meetings, functioneringsgesprekken en Ton's wekelijkse bezoek aan elke vestiging. Er komt binnenkort een beeldkrant in de kantines waarop alle wetenswaardigheden worden vermeld. Van verjaardagen, trainingen, personeelsitem, tot en met de bedrijfsresultaten.

De informatie van maandelijkse productmeetings met John Deere komt er ook op. "De economie trekt aan en meer dan ooit moeten we kijken of de juiste mensen op de juiste plek zitten", stelt Ton tot besluit. "In Esbeek bijvoorbeeld, hebben we de workload anders verdeeld. Hierdoor neemt de werknemerstevredenheid toe en verbeteren de prestaties. En alleen als je meet, weet je wat je doet en waar je moet bijsturen."

VAN 1 NAAR 5

Geert-Jan de Kok is specialist in landbouwmecanica en compacte bouwmaschinen en voert een groot aantal importeurschappen waaronder John Deere, Krampe, Yanmar en Mustang. Het bedrijf heeft vestigingen in Esbeek, Bladel, Etten-Leur, Molenaarsgraaf en Benschop.



Optimale prestaties zonder compromissen

SKF Explorer staal-op-staal glijlagers

SKF Explorer staal-op-staal glijlagers hebben een hoogwaardige initiële vetvulling en heavy-duty afdichting die nasmering overbodig maken in toepassingen met een lage tot gemiddelde verontreinigingsgraad, zoals off-highway en agri. Dit levert een aanzienlijke besparing op in zowel onderhoudskosten als vet-verbruik.

Naast de performante afdichting en het nasmeer-vrije interne design, zorgt ook de corrosie-werende oppervlaktebehandeling er voor dat de SKF staal-op-staal lagers robuuster zijn dan ooit. Uitgebreide research en testen hebben geleid tot een dynamisch draaggetal dat 50% hoger ligt dan equivalente standaard staal-op-staal glijlagers. Dit resulteert in een aanzienlijke levensduurvermeerdering voor de gebruikers.

Voor meer informatie en andere SKF Agri Solutions kunt u contact opnemen met uw lokale KRAMP-dealer of kijken op: www.skf.com/plainbearings.





Vrouwen in de landbouwmechanisatie zijn fit for the future

Ambitie en ondernemerschap. Vrouwen in de landbouwmechanisatie staan 'hun mannetje' en zijn voorbereid op een veranderend agrarisch bestaan.

Het tweede Mechanisatie en Ontwikkeling Vrouwen Event (M.O.V.E.) is onlangs gehouden voor vrouwen in de landbouwmechanisatie of tuin- en parkbedrijf. In de groene omgeving van Burgers' Bush volgden de deelnemers lezingen en workshops over mediagedrag van agrariërs, smart farming en de dynamische ontwikkeling van de agrarische sector.

De lezingen en workshops werden verzorgd door onder meer Rabobank, meervoudig wereldkampioen zeilen: Marit Bouwmeester en Prosu Media.

Uit de reacties van de deelnemers blijkt dat ze goed kunnen meebewegen met veranderingen in hun vak en klaar zijn voor de toekomst. Als eigenaar, meewerkend partner, management lid of in een andere sleutelpositie tonen zij hun moderne ondernemerschap en vergaande ambities.

Het M.O.V.E. event wordt vanwege het succes ook in 2019 georganiseerd. De derde editie staat gepland voor 24 januari 2019.

M.O.V.E.

M.O.V.E. wil de kwaliteiten en kracht van vrouwen gebruiken om de Nederlandse mechanisatiebranche gezamenlijk verder te brengen. Het event is een initiatief van vereniging Fedecom en Kramp Nederland.



BERICHTEN UIT 'T VELD



NIEUWE BEDRIJFSHUISVESTING AGRO TECHNIEK

Vanaf 11 december is Agro Techniek gevestigd in een nieuw pand op het Bulb Trade Park in Noordwijkerhout. Agro Techniek is een mechanisatiebedrijf voor de land- en tuinbouw en maakt onderdeel uit van de Nobels Group. Tot

de groep behoren ook Nobels, Javo en Javo International. De nieuwe locatie bestaat uit 3.000 m² bedrijfshal voor het produceren en reviseren van land- en tuinbouwmachines en 500 m² kantoor en showroom.

DYNASTART VERHUISD

Dynastart Hydraulics B.V. in Barneveld is gespecialiseerd in hydraulische componenten en aandrijving op hulpverleningsvoertuigen. Recent zijn zij verhuisd naar een ander pand, omdat meer ruimte zeer gewenst was om de continuïteit te borgen. Het nieuwe adres: Hermesweg 28, Barneveld



GEBAK VAN BERT

LMB Van Burgsteden heeft de volledige certificering VA Keurmerk behaald. Accountmanagers Bert heeft om dit te vieren getraakteerd op gebak.



DUBBEL FEEST

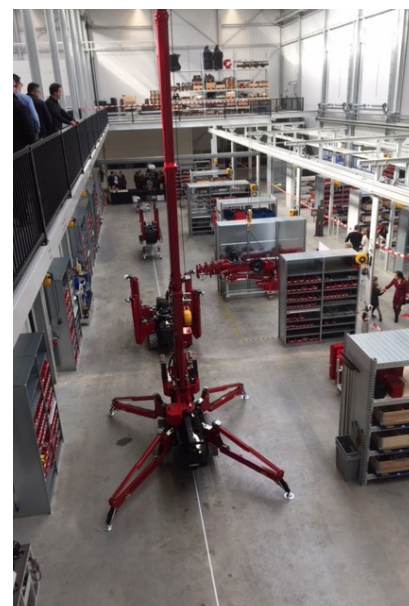
Baselier in Steenbergen vierde in november 2017 dubbel feest. Zij vierden het 40-jarig dienstverband van de directeur, het 65-jarig bestaan van Baselier én de opening van de nieuwbouw. Er is een mooie hal bijgebouwd ten behoeve van de productie en assemblage. Met de nieuwbouw hebben zij hun productie efficiënter kunnen maken en zijn ze klaar voor de toekomst.



SPRINGPLEZIER TIJDENS OPEN DAGEN

LMB Witteveen in Wenum Wiesel heeft op 14 t/m 16 december ter gelegenheid van hun nieuw gebouwde hal, ter grootte van

25 x 40 meter, open dagen gehouden. De kinderen hadden veel springplezier op het springkussen van Kramp.



NIEUWBOUW HOEFLON

Vanwege de toenemende vraag naar de mini hijskranen is Hoeflon International BV in Barneveld de afgelopen jaren sterk gegroeid. Omdat zij op de oude locatie uit hun jasje zijn gegroeid, hebben zij een nieuw pand laten bouwen. In oktober 2017 is de opening van de nieuwbouw geweest.



TCO Event inspireert tot optimalisatie

Een groep van circa 50 relaties woonde op donderdag 19 oktober het TCO Event in Varsseveld bij. Bedrijfs optimalisatie is een hot item, zo bleek uit de reacties en de belangstelling voor de diverse workshops. Maar hoe doe je dat en waar begin je? Focus luisterde mee en peilde enkele meningen.



"We zijn in korte tijd van een zzp-bedrijfje uitgegroeid naar een kleine onderneming met vijf personen. We hebben inmiddels een nieuw pand en vandaag is de vervolgstap voor mij duidelijk geworden: een magazijn dat logisch is opgebouwd en geautomatiseerd is. Dat zal niet morgen klaar zijn, we weten nu in elk geval in welke richting we ons zullen ontwikkelen." Aan het woord: Ronnie Duteweerd van Duteweerd & Timmerman uit Lemelerveld. Hij verwoordt haarfijn het prikkelende proces dat de deelnemers aan het TCO Event doormaken. De een staat aan het begin van de uitbouw van de onderneming, de ander is reeds één of meerdere stappen gevorderd, maar allen hebben hetzelfde doel: verdere optimalisatie.

Sparren met collega's

Met interactieve workshops variërend van 'Grip op het verdienmodel' tot 'Technology Roadmapping' en 'Magazijnmanagement' was het TCO-Event vooral een uitwisseling van kennis en ervaring. "Dat is onze insteek", vat Kramp Sales Director Erwin Volbeda samen. "We mikken op een bewustwording bij onze klanten en stellen ons daarbij graag op als partner. Het gaat om het optimaliseren van de werkprocessen, kosten omzetten naar profit en het aanbieden van tools om hiertoe te komen. Dat kan op diverse manieren, maar vandaag willen we het laagdrempelig houden: praktisch en met volop gelegenheid om te sparren met collega's uit de branche."

Eye-opener

Dat Kramp kan helpen met proces optimalisaties via het bestelsysteem met scanning, optimalisatie van het magazijn en koppelingen met ERP-systemen, werd door de meesten als zeer nuttig ervaren. "Ze helpen je echt om te groeien en denken met

je mee", stelt Robin Verbocht van Agri-Machines uit Biervliet. "Daarnaast ervaar ik de dag ook echt als een eye-opener. We doen onbewust al een aantal dingen goed. Meer sturen op KPI's (Key Performance Indicators) is voor ons een vervolgstap, vooral wat betreft de werkplaats en het magazijn." "De landbouw is zo in beweging, met de opkomst van de full-linerschappen dat je meer dan ooit de vraag moet stellen: Waar ga je heen met je bedrijf", vult Johan Meinderts van Meinderts Wergea uit Wergea aan. "Vandaag word je er opnieuw op gewezen dat je niet alleen meer op cijfers moet sturen, maar ook het personeel kunt motiveren door ze meer te betrekken en resultaten te delen."

Klanttevredenheid

In de afsluitende groepssessie werden gemeenschappelijk vragen beantwoord als: Hoe ga je het inzicht in jouw bedrijf verbeteren? Waarop ga je sturen? En hoe ga je dit meten? De antwoorden varieerden, al kwamen ze in hoofdlijnen uit op het uitbreiden van KPI's, meer structuur in het magazijn, meer overleg, sturen op omloopsnelheid en voorraad, doelen stellen voor de toekomst en een beter gebruik maken van ICT. Ook klanttevredenheid kwam aan bod. "Je kunt sturen wat je wilt, maar als je merkt dat de klant niet tevreden is, dan is alles voor niets," zo was de reactie uit de zaal.

Erwin Volbeda snapt dat goed. "Ook binnen bedrijfs optimalisatie staat de klant steeds centraal. Daarom willen we als Kramp graag essentieel zijn. TCO is nu het vierde event na het Retail Kennis Event, de Engineeringdag en het Smart Business Event. We bieden onze klanten een platform, de juiste programmering, we faciliteren kennis en zorgen voor verbinding. We gaan beslist op deze weg verder."



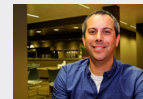
Johan Meinderts:

"Je wordt er weer eens op gewezen dat het belangrijk is om met de medewerkers in gesprek te blijven. Als alles goed gaat wil dat niet zeggen dat alles ook goed is."



Ronnie Duteweerd:

"Als je bedrijf serieuze vormen aanneemt, moet je ook na gaan denken over serieuze optimalisatiestappen."



Robin Verbocht:

"Ik ervaar het als plezierig en logisch dat Kramp met ons meedenkt. Onze klanten verwachten dat ook van ons. Een machine bieden is niet genoeg, het gaat om de totaaloplossing."

WOORDZOEKER

P	A	R	K	S	E	N	S	O	R	H
T	A	N	D	W	I	E	L	W	E	Y
M	K	P	L	O	E	G	A	E	B	D
A	L	P	O	M	P	E	N	T	O	R
G	A	L	A	G	E	R	G	R	S	A
A	N	E	P	V	E	E	E	A	B	U
Z	D	Y	O	T	U	I	N	C	O	L
I	B	U	K	R	A	M	P	T	U	I
J	O	H	A	M	E	R	E	O	W	E
N	U	G	A	Z	O	N	R	R	G	K
O	W	Z	A	A	G	I	S	N	G	!

SLANGENPERS	BOSBOUW
MAGAZIJN	TANDWIEL
TRACTOR	TUIN
LANDBOUW	PLOEG
KRAMP	PARK
HYDRAULIEK	VEE
ZAAG	HAMER
POMPEN	LAGER
SENSOR	GAZON

Win een Hitachi bouwradio

Zoek alle 18 woorden en ontdek de Kramp slogan in de overgebleven letters! Kent u de oplossing? Stuur deze dan naar focus.bnl@kramp.com voor 31 maart 2018. De prijs gaat naar de eerste inzender met het juiste antwoord.

De winnaar ontvangt een Hitachi 10,8 V radio met ingebouwde lamp!



COLOFON

Editor:

Kramp Varsseveld
Breukelaarweg 33
Postbus 9
7050 AA Varsseveld

Foto's:

Kramp 53, Shutterstock 4,
Adobe Stock 4

Redactie en vormgeving:

Marketing Kramp
E-mail: focus.bnl@kramp.com
www.kramp.com



Kramp private label

Bied het juiste product voor de juiste prijs

Whatever it takes to keep you going.

U wilt klanten een one-stop-shop bieden en tegelijkertijd de omzet van uw bedrijf vergroten. Met het eigen merk van Kramp biedt u een premium merk met de voordelige prijs van een private label. Maak meer winst zonder concessies te doen aan de kwaliteit. Kies voor Kramp.

kramp.com/nl/wekeepyougoing

 **KRAMP**

It's that easy.